

# 1교시 : 수입개요 · 마케팅

1. 수입의 개념을 설명한 내용들이다. 그 내용이 옳은 것은?

- ① 대외무역법 시행령에 따르면 우리나라 기업이 일본 기업으로부터 중장비를 임차하고 그 대가를 지급한 것은 수입으로 보지 않는다.
- ② 대외무역법 시행령에 따르면 경영상담 등과 같은 외국과의 용역거래는 수입의 대상으로 보지 않는다.
- ③ 대외무역법령상 우리나라의 기업이 외국의 음향 전문회사로부터 음향파일을 통신망(Net work)으로 전송 받고 대금을 결제한 것은 수입으로 볼 수 없다.
- ④ 관세법에서는 외국물품을 우리나라에 반입하거나 소비 또는 사용하는 것을 수입으로 규정하고 있다.

2. 수입의 경제적 순기능을 설명한 내용들이다. 그 내용이 적절하지 않은 것은?

- ① 수입물품대금의 외화가 과다 지급되어 외환이 부족한 국가에서는 국제수지의 균형이 깨져 악화될 수 있다.
- ② 흑자국과의 균형무역을 견지하여 통상마찰 예방과 수출시장유지 및 확대에 기여한다.
- ③ 유통, 물류와 생산을 증대시킴으로써 고용을 촉진한다.
- ④ 수출용 원재료를 공급함으로써 산업발전 및 국부의 증대에 기여한다.

3. 수입의 경제외적 부작용을 설명한 내용들이다. 그 내용이 적절하지 않은 것은?

- ① 저속한 외국문화가 유입될 수 있다.
- ② 비위생적인 식품 등으로 국민건강이 위협받을 수 있다.
- ③ 안전하지 않은 공산품 등으로 안전을 위협받을 수 있다.
- ④ 외국물품이 대량으로 유입되어 외화지급이 증대하여 외환위기를 초래할 수 있다.

4. 일반적인 우리나라의 수입과 수출의 불가분성에 대한 설명들이다. 그 내용이 옳지 않은 것은?

- ① 우리나라의 수입은 대부분 원부자재가 아닌 소비재이다.
- ② 원유, 석탄 등 에너지의 수입이 소비재의 수입보다 많다.
- ③ 수출의 증가가 수입증가를 유발하는 국내 무역구조를 가지고 있다
- ④ 소비재의 수입이 무분별한 고가 물품의 소비를 촉발시킨다는 인식은 합리성이 없는 그릇된 인식이다.

5. 국내 무역구조에 대한 설명들이다. 그 내용이 옳지 않은 것은?

- ① 수출에서 많은 비중을 차지하고 절대금액이 증가한 품목은 수입에서도 대체로 같은 현상을 보인다.
- ② 우리나라의 수입은 주로 에너지와 같이 내수에 관련된 수입이 높으므로 이러한 품목의 수입증가가 수출의 증가로 연결되지 않는다.
- ③ 무역구조가 수출주도형이며 경쟁력이 높은 반도체, 자동차, 석유제품 등의 산업에서 수출이 늘어나면 당해 산업에 필요한 원부자재와 제조장비 등의 수입유발을 일으키고 있다.
- ④ 수출이 원활하게 이루어지기 위해서는 필요한 원부자재의 수입이 뒷받침되어야만 한다.

6. 기업이 윤리준수를 통해 공정하고 자유로운 거래환경을 조성하는데 기여하게 되면 나타나는 현상들이다. 그 내용이 옳지 않은 것은?

- ① 단기적으로 출산과 인구분산을 불러오고 개인과 기업에게 더 많은 성장기회를 제공하게 된다.
- ② 우리 사회를 좀 더 안전하고 신뢰할 수 있으며 살기 좋은 곳으로 만들어 주게 된다.
- ③ 균등한 경쟁기회를 보장함으로써 사회 전체적으로 자원의 효율적인 분배를 가능하게 한다.
- ④ 기업들이 활발하게 기업 활동을 할 수 있는 의욕을 높여준다.

7. 수입자가 지켜야 할 윤리준수사항들이다. 그 내용이 적절하지 않은 것은?

- ① 다른 조건이 같다면 수입 상대국은 국제무역질서를 준수하고 환경을 보호하는 등 정당하고 윤리적인 조건하에서 생산된 물품을 수출하는 국가로 결정하는 것이 바람직하다.
- ② 창업의 진전을 위해서 타 수입업체에 종사하면서 형성된 외국의 공급자의 정보를 최대한도로 활용하는 것이 좋다.
- ③ 환율이나 국제원재료시세의 하락 그리고 천재지변 등을 빌미로 하여 그러한 시기에 수입을 통해 부당하게 큰 수익을 추구하는 것은 바람직하지 않다.
- ④ 수입 품목에 대해서는 경제적 이익이 있다고 해서 국익이나 공익에 반하는 물품을 수입하는 것은 바람직하지 않다.

8. 윤리적 소비 측면과 국가 간 동등한 위치에서 이루어지는 차원에서 공정무역의 배경과 필요성에 대한 내용으로 적절하지 않은 것은?

- ① 공정무역의 촉진을 위해 생산 조건과 생산지에 관한 정보를 소비자에게 제공하기 위함
- ② 생산자들에게 공정한 가격을 지불하고 남녀구분 없이 동일노동 동일 임금을 받는다는 원칙 준수를 위함
- ③ 과도한 수입증가로 인한 외환위기를 방어하기 위함
- ④ 경제적으로 불리할 뿐 아니라, 소외당하고 있는 생산자들에게 기회를 제공하기 위함

9. 공정무역 수입의 효과를 극대화시키기 위한 방안을 설명한 내용들이다. 그 내용이 적절하지 않은 것은?

- ① 현재 대부분의 공정무역상품은 비영리민간기관이 주도하여 이루어지고 있다.
- ② 공정무역 수입의 효과를 증대시키기 위해서는 본래의 취지대로 제품이 생산되고 관리되는지의 점검이나 감독은 비영리민간기관 보다는 기업이 할 역할이다.
- ③ 우리나라에서도 공정무역 인증마크가 도입되어 있으며 이를 인식하는 소비자들도 점차 늘고 있다.
- ④ 공정마크를 기업과 상품의 인지도를 높이고 좋은 인식을 얻어내는 수단으로 활용하는 것도 고려해 볼 만 하다.

10. 대외무역법에 대한 설명들이다. 그 내용이 적절하지 않은 것은?

- ① 법령체계는 대외무역법 - 대외무역법 시행령 - 대외무역 관리규정 - 공고의 4단계로 구성되어 있다.
- ② 수입자가 실무적으로 많이 참조하는 것은 주로 대외무역법 시행령이다.
- ③ 공고에는 수출입제한사유 등에 관한 기본공고인 '수출입공고'와 '통합공고', '전자물자·기술수출입통합공고', '국제평화 및 안전 유지 등의 의무이행을 위한 무역에 관한 특별조치 고시' 등이 있다.
- ④ 무역에 대한 전반적인 사항을 규율하기 때문에 그 범위가 넓고, 다양한 무역업체에 대한 다양한 지원제도가 규정되어 있다.

11. 대외무역법의 주요 규정내용들이다. 그 내용이 옳지 않은 것은?

- ① 수출입의 질서유지
- ② 보세운송과 보세구역
- ③ 원산지 표시 및 원산지증명서의 발급
- ④ 수출입거래

12. 수입관련 국내 법규를 설명한 내용들이다. 그 내용이 적절하지 않은 것은?

- ① 대외무역법은 무역에 대한 전반적인 사항을 규율하기 때문에 그 범위가 넓으며 기본적으로 무역에 대한 규제보다는 진흥을 목적으로 하는 법률이다.
- ② 관세법의 목적은 수출입 통관의 적정성 확보와 관세수입의 확보로 나누어지는데, 최근에는 관세수입의 저조로 통관의 적정성 확보가 관세법의 주된 목적이라고 할 수 있다.
- ③ 외국환거래법은 대외결제방법 및 대외결제수단을 주된 대상으로 하고 있으며 외국환의 균형 유지를 위해서 외화의 지급과 거래를 철저히 관리하도록 규정하고 있다.
- ④ 대외무역법의 법령체계는 법-시행령-관리규정 및 공고의 3단계로 구성되어 있는데, 수입자가 실무적으로 많이 참조하는 것은 주로 공고이다.

13. 관세법의 주요 규정 내용들이다. 그 내용이 옳지 않은 것은?

- ① 과세가격의 신고 및 결정, 부과와 징수 등을 규정하고 있다.
- ② 수입수량의 제한조치
- ③ 관세 감면과 관세 환급 및 분할납부 등
- ④ 통관에 관해서는 수출통관, 수입통관, 반송통관 그리고 우편물로 나누어 규정하고 있다.

14. 국제무역의 확대를 도모하기 위해 가맹국 간에 체결한 관세 및 무역에 관한 일반협정(GATT)의 내용들이다. 그 내용이 적절하지 않은 것은?

- ① 수출입절차와 대금 지불의 차별대우를 하지 않는다.
- ② 회원국들끼리는 최혜국대우를 베풀어 관세의 차별대우를 제거한다.
- ③ 회원국 상호간의 다각적 교섭으로 관세율을 폐지하고 수출입의 제한은 원칙적으로 유지한다.
- ④ 수출을 늘리기 위한 여하한 보조금의 지급도 이를 금지한다.

15. 세계무역기구(WTO)에서 협정한 내용 중에서 준수법적 권한과 구속력을 행사하는 내용으로서 관세 및 무역에 관한 일반협정(GATT)에는 없던 내용들이다. 그 내용이 옳지 않은 것은?

- ① 세계무역분쟁조정에 관한 내용
- ② 관세인하 요구에 관한 내용
- ③ 반덤핑 규제에 관한 내용
- ④ 기존 특혜관세제도(영연방 특혜) 인정에 관한 내용

16. UN국제물품매매에 관한 통일규칙(CISG)에 대한 설명들이다. 그 내용이 옳지 않은 것은?

- ① 무역 계약의 성립, 물품매매의 총칙, 용역거래와 개인 가사용 매매거래의 적용규정, 위험의 이전 및 매도인과 매수인 의무에 대한 공통규정 등으로 이루어져 있다.
- ② CISG는 통일된 국제민법으로 주로 당사자 간에 수출입 기본계약을 체결할 때 준거법으로 활용된다.
- ③ 매도인의 의무에 관해서는 물품인도와 서류 교부, 물품의 계약 일치성과 제3자 청구권 그리고 매수인의 계약위반에 대한 구제수단을 규정하고 있다.
- ④ 우리나라의 수입자가 무역 계약을 할 경우 합의에 의해서 또는 우리나라의 법이 적용되는 경우 이 규칙이 적용된다.

17. 아래의 용어에 대한 관련 묶음이 적절하지 않은 것은?

- ① 국내무역법규 : 대외무역법-외화거래법-관세법
- ② 무역 계약에 관한 국제법규 : CISG(1980)-INCOTERMS(2010)
- ③ 무역결제에 관한 국제법규 : UCP(600)-MIA(1906)
- ④ 무역분쟁 해결에 관한 국제법규 : Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Award(1958)

18. 국제무역법규에 대한 내용들이다. 그 내용이 옳은 것은?

- ① 매매당사간의 계약위반에 대한 구제수단이 명시되어 있는 국제법규는 UN국제물품매매계약에 관한 통일규칙(CISG 1980)이다.
- ② INCOTERMS(2010)에서 해상운송과 내수로 운송에서만 사용가능한 조건은 FCA, CPT, CIP조건이다.
- ③ 국제결제법규인 화환신용장에 관한 통일규칙 및 관례(2007)는 주로 추심결제에 대하여 국제상업회의소가 제정하였다.
- ④ 외국중재판정의 승인 및 집행에 관한 협약(Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards 1958)은 국제결제에 관한 분쟁만을 해결하는 국제법규이다.

19. 단계별 수입절차를 순서대로 나열한 것이다. 그 순서가 옳은 것은?

- ① 수입신용장 개설 → 수입승인 → 운송 및 보험계약 체결 → 수입통관 → 대금결제 및 선적서류 접수 → 해외시장 조사 → 수입계약 체결
- ② 수입승인 → 운송 및 보험계약 체결 → 수입신용장 개설 → 수입통관 → 대금결제 및 선적서류 접수 → 수입계약 체결 → 해외시장 조사
- ③ 해외시장 조사 → 수입승인 → 수입계약 체결 → 수입신용장 개설 → 운송 및 보험계약 체결 → 대금결제 및 선적서류 접수 → 수입통관
- ④ 해외시장 조사 → 수입계약체결 → 수입승인 → 운송 및 보험계약 체결 → 수입신용장 개설 → 수입통관 → 대금결제 및 선적서류 접수

20. 마케팅의 개념과 정의를 설명한 내용들이다. 그 내용이 옳지 않은 것은?

- ① 생산자가 상품 또는 서비스를 소비자에게 유통시키는데 관련된 모든 체계적 경영활동을 말한다.
- ② 수입마케팅이라는 용어는 존재하지 않지만, 수입자를 위한 마케팅은 필요하다.
- ③ 소비자 혹은 구매자가 원하는 가치를 제공할 수 있도록 노력함으로써 기업의 발전과 이윤 극대화를 성취할 수 있게 되어 있다.
- ④ 수입자의 성별에 따라 마케팅 활동의 내용이 달라지게 된다.

21. 마케팅 전략을 세우기 위한 외부 분석들이다. 이때 외부 분석의 주된 요소로 적절하지 않은 것은?

- ① 고객
- ② 경쟁
- ③ 원가
- ④ 환경

22. 소비재시장에서의 시장세분화 변수에 관한 설명들이다. 그 내용이 옳지 않은 것은?

- ① 지리적 변수로는 글로벌, 국내, 도시규모, 인구밀집 정도 그리고 기후 등이 있다.
- ② 심리적 변수로는 사회적 신분, 라이프 스타일 그리고 충성도 등이 있다.
- ③ 인구 통계적 변수로는 연령, 성별, 결혼여부, 가족 수, 세대 구성, 소득, 직업, 교육 그리고 종교 등이 있다.
- ④ 행동학적 변수로는 사용상황, 사용자 유형, 혜택, 사용률 그리고 구매 준비 단계 등이 있다.

23. 시장세분화(Market Segmentation)에 대한 설명들이다. 그 내용이 옳지 않은 것은?

- ① 마케팅 전략 가운데 비가격 경쟁방식의 하나로 다양한 욕구와 상이한 구매 능력을 가진 소비자를 욕구가 유사한 동질적 집단으로 구분하여 이들에 맞는 제품을 공급하는 것을 말한다.
- ② 세분화하는 이유는 소비들의 특성이 다양하여 소비자의 구매욕구, 구매동기의 변화를 조사하여 마케팅 기회를 포착하기 위해서이다.
- ③ 세분화의 단점으로 다른 특정시장이 희생될 수 있다.
- ④ 세분화의 장점으로서는 시장조사비용을 절감할 수 있다.

24. 시장세분화에서 시장을 구분하는 변수들이다. 그 설명이 옳지 않은 것은?

- ① 제품 관련 변수로는 구매행위, 인구통계학적 요소 그리고 경제적 특성 등이 여기에 속한다.
- ② 유통 채널과 관련된 변수로는 도소매, 국내외 체인, 특별 판매점, 우편 주문 그리고 전자상거래 등이 있다.
- ③ 지리적 요소에 해당하는 변수로는 지역, 국내 그리고 해외 등이 있다.
- ④ 시장을 구분하는 변수는 크게 제품, 고객군, 지리적 요소와 유통 채널로 분류할 수 있다.

25. 마케팅 믹스(Marketing Mix)의 전략을 설명한 내용들이다. 그 내용이 옳지 않은 것은?

- ① 마케팅 믹스의 4P란 Product, Price, Place 그리고 Promotion을 말한다.
- ② 제품(product)의 전략으로 제품의 3가지 구성요소는 핵심제품(product core), 포장(packing) 그리고 디자인(design)이다.
- ③ 제품의 3가지 구성요소 중 핵심제품(core product)에 해당하는 것은 약품의 치유력, PC의 정보처리 능력 등이다.
- ④ 제품의 3가지 구성요소 중 포장(packing)은 비내구소비재(식품이나 음료 등)의 경우 경쟁사 제품과의 중요한 차별화 원천이 될 수 있다.

26. 마케팅 믹스 전략의 브랜드(brand)와 네이밍(naming)에 관한 설명들이다. 그 설명이 적절하지 않은 것은?

- ① naming은 상품의 특성이나 품질을 전하는 활동이다.
- ② brand는 효과적인 상품 정보 전달의 도구로써 제품 실체를 보강하는 것이어야 한다.
- ③ 시장 환경이 급변하는 시대이므로 브랜드 네임은 그때 마다 바뀌는 정책을 써야 한다.
- ④ 브랜드 네임은 소비자들이 브랜드를 인식하는데 있어 가장 크게 의존하는 부분이다.

27. 제품의 전략 중에서 제품을 구매 시 제품의 종류에 대한 구매자의 관여도와 용도에 관한 설명들이다. 그 내용이 적절하지 않은 것은?

- ① 산업재의 구매의사결정에 반영되는 요인은 품질, 안정적 공급 가능성, 가격 등이 고루 반영된다.
- ② 편의품은 구매자의 관여도가 비교적 높으며 한번 선택하면 잘 바꾸지 않는다.
- ③ 전문품에 해당되는 제품들은 고급시계, 카메라 그리고 보석류 등이 여기에 해당된다.
- ④ 선매품은 상품의 선택과 비교에 상당한 노력을 기울인다. 여기에 해당되는 상품에는 패션의류, 승용차, 가구 등이 해당된다.

28. 제품 믹스는 특정기업이 제공하는 모든 개별 제품들의 집합이다. 이는 제품 믹스의 넓이, 길이, 깊이, 계열 등으로 나눌 수 있는데, 그 각각의 설명이 적절한 것은?

- ① 제품 믹스의 넓이(width) : 제품의 계열의 수
- ② 제품 믹스의 길이(length) : 밀접하게 관련된 제품들의 집합
- ③ 제품 믹스의 깊이(depth) : 제품계열 내 브랜드 수(개별/평균/합)
- ④ 제품 계열(product line) : 특정 브랜드 내 품목(구색) 수

29. 가격전략에 대한 설명들이다. 그 내용이 옳지 않은 것은?

- ① 원가중심의 가격 결정은 주변 환경에 대하여 능동적으로 대처하는 가격 결정 방법으로 비용, 이익뿐만 아니라 소비자의 가치가 반영되고, 수요, 경쟁자, 자사의 지원까지도 고려하는 가격 정책이다.
- ② 수요중심 가격 결정은 환경에 민감하게 반응하여 가격을 책정함으로써 각 수명주기마다 다른 가격 결정을 적용하여 자사의 이익이 장기간에 걸쳐 극대화 되게 하는 가격 정책으로 최근에 널리 활용되고 있다.
- ③ 수요 중심의 비용(cost)을 고려한 가격 전략에서 비용의 종류에는 구매자 비용, 경쟁자 비용, 생산자 비용이 있는데 가격 결정을 할 때에는 미래 비용도 함께 고려되어야 한다.
- ④ 수요 중심의 소비자의 가치를 반영한 가격 전략에서 준거가격을 높게 가지고 있는데 인지된 가격이 낮다면 이에 대해 소비자의 인식가치는 더 높아진다.

30. 제품수명주기에 따른 가격전략에 대한 내용들이다. 다음 보기의 (가~라)안에 들어갈 말을 순서대로 나열한 것 중에 옳은 것은?

(가)는 수요가 증가하고, 경쟁이 점점 치열해지면 경험효과가 생기게 되는 시기로 고정비용이 증대한다. (나)에 사용되는 가격전략에는 크게 2가지가 있다. 하나는 (다)인데, 이는 가격 민감도가 높을 때 사용되는 가격 전략이다. 그리고 또 하나의 가격 전략은 (라)이다. 이는 가격의 민감도가 적은 제품일 때 사용되는 가격 전략이다.

- ① 도입기 - 성숙기 - 침투 가격 전략 - 고가 전략
- ② 성장기 - 도입기 - 고가 전략 - 침투 가격 전략
- ③ 도입기 - 성장기 - 고가 전략 - 침투 가격 전략
- ④ 성장기 - 도입기 - 침투 가격 전략 - 고가 전략

31. 수입가격의 결정에서 고려해야 할 비용 요소들이다. 그 묶음이 적절하지 않은 것은?

- ① 수입원가 - 수입통관비용 - 외환비용 - 수입관세 - 이윤
- ② 수입승인비 - 거래통화의 선택 - 항구에서의 양화비 - 소비자가격
- ③ 수입통관비 - 수입관세 - 환율의 적용시기 - 세관 창고료
- ④ 해상운임 - 항구로부터 내륙운송비 - 통신비용 - 신용장개설수수료

32. 마케팅 믹스에서 유통 전략에 대한 설명들이다. 그 내용이 적절하지 않은 것은?

- ① 유통(중간상)이 존재함으로써 거래를 정형화하여 유통단계의 효율성을 높여주고 상품의 사용가치와 경제적 효용이 높아지는 기능을 한다.
- ② 인터넷을 활용한 유통채널은 시공을 초월하는 직접 마케팅이므로, 유통망 구축이나 접근이 곤란한 경우의 전략적 대안이 될 수 있으며, 거래비용도 낮출 수 있다.
- ③ 유통(경로)은 제품이나 서비스를 소비자가 사용하거나 소비할 수 있도록 이전시키는 과정이므로 일단 형성된 유통경로는 단기간에 변경하기가 쉽다고 볼 수 있다.
- ④ 유통전략에서 채널 정책은 채널의 종류가 중요한데, 종류를 결정할 때에는 핵심 제품과 일관되게 상품의 특성이나 이미지에 더하여 목표로 하는 소비자의 행동이나 경쟁사와의 충돌을 고려할 필요가 있다.

33. 인터넷을 활용한 유통전략을 설명한 내용들이다. 그 내용이 적절하지 않은 것은?

- ① 유의할 점은 시스템 자체의 안전성 문제이다.
- ② 인터넷 채널과 다른 채널과의 영역이나 역할에 대하여 충분한 검토가 이루어지지 않으면 기존 채널과 관련된 이해 관계자와의 갈등이 유발될 수 있다.
- ③ 유통망 구축이나 접근이 곤란한 경우의 전략적 대안이 될 수 있으며, 거래비용도 낮출 수 있다.
- ④ 인터넷을 활용한 유통채널은 고객정보 및 거래정보 등의 보안에 대해서는 안전성에 항상 문제가 발생할 위험을 안고 있지만, 대금회수 방법은 위험부담이 없는 안전한 방법으로 인식되고 있다.

34. 품질의 표시에 대해 설명한 내용들이다. 그 내용이 옳지 않은 것은?

- ① KC(Korea Certificate Mark) 인증마크란 안전, 보건, 환경, 품질 등 분야별마크를 국가적으로 부처별 즉 산업통상자원부, 환경부, 고용노동부 등 부처마다 강제인증마크로 정해 놓은 인증마크이다.
- ② KS 표시 인증제도의 대상은 한국산업규격이 제정되어 있는 품목 중 품질의 식별이 쉽지 않아서 소비자보호를 위하여 특히 필요하다고 인정하여 지정한 품목이다.
- ③ 해외에서 수입되는 제품의 경우 인증마크 부착이 의무화되어 있는 제품의 경우에는 해당 인증과정이 수입이 이루어지기 전에 진행되어야 한다.
- ④ 우리나라에서는 1967년 공산품 품질관리법(현, 품질경영 및 공산품 안전 관리법)을 제정하여 현재까지 활용하고 있다.

35. 상품표시의 필요성에 관한 설명들이다. 그 내용이 옳지 않은 것은?

- ① 상품에 대한 신뢰성을 형성하여 판매를 촉진하기 위하여
- ② 품질표시에 의해 판매자가 매출을 높이고 적절한 가격을 받기 위하여
- ③ 상품의 품질내용을 명시하여 품질상의 책임을 명확하게 하기 위하여
- ④ 상품상호간에 비교평가를 할 수 있게 하기 위하여

36. 상품표시에 있어 옳은 표시 조건에 관한 설명들이다. 그 설명이 옳지 않은 것은?

- ① 구매자의 주의를 끌 수 있고 취급설명서는 보존이 가능해야 한다.
- ② 표시를 통해 제조자나 판매점 등 공급출처가 명확해야 한다. 흔히 불량식품 등 법에 위배되었을 경우에 수입자는 그로 인한 손해에 책임을 져야 한다.
- ③ 수량이나 품질이 전문용어로 표시되어 분석할 수 있게 표시되어야 한다.
- ④ 표현방법이나 표시된 그림에 거짓이나 번잡함이 없어야 한다.

37. 상표권의 효력에 관한 설명들이다. 그 설명이 옳지 않은 것은?

- ① 상표권을 침해하는 경우 상표권자는 그 자를 상대로 하여 침해금지청구권·손해배상청구권 등을 행사할 수 있는 권리를 갖는다.
- ② 전용 사용권 자는 설정행위로 정한 범위 내에서 지정 상품에 관한 등록상표를 사용할 권리를 독점한다.
- ③ 통상 사용권 자는 설정행위로 정한 범위 내에서 지정 상품에 관하여 등록상표를 사용할 권리를 가진다.
- ④ 상표권의 존속기간은 설정등록이 있는 날로부터 5년이다.

38. 상표권의 침해와 구제에 관한 설명들이다. 그 내용이 옳지 않은 것은?

- ① 수입자 특히 병행수입자의 경우 상표권 침해 시비에 휘말릴 우려가 있다.
- ② 상표권자 이외의 자가 정당한 권한 없이 등록상표와 동일 또는 유사한 상표를 그 지정 상품과 동일 또는 유사한 상품에 사용하는 경우는 상표권 침해로 본다.
- ③ 상표권 침해를 받았을 경우에는 그 구제방법으로 민사적 구제, 형사적 구제 그리고 행정적 구제방법이 있다.
- ④ 행정적 구제 수단으로는 신용회복조치 청구와 위조 상품의 단속, 세관에 의한 국경조치 그리고 산업재산권의 분쟁조정제도 등이 있다.

39. 바코드(bar code)에 대한 설명들이다. 그 내용이 옳지 않은 것은?

- ① 검은색과 흰색의 반사면과는 관계없이 bar와 space의 넓고 좁음에 따라 논리치를 '0' 또는 '1' 나타내는 것을 NRZ 코드법이라고 한다.
- ② 바코드 안에는 가격이나 크기, 무게 등의 정보가 들어 있는 것이 아니고 상품 code 번호만 들어 있다.
- ③ bar code는 bar(검은색 막대)와 space(흰색 막대)를 특정한 형태로 조합하여 문자와 숫자 및 기호 등을 표현한 것으로 영어, 숫자 또는 특수 기호를 광학적으로 판독하기 쉽게 부호화한 것이다.
- ④ NRZ code형식에 의한 bar code의 종류로는 UPC, EAN, JAN 등이 있다.

40. 1차원 바코드와 2차원 바코드의 설명들이다. 그 내용이 옳지 않은 것은?

- ① 1차원 bar code는 검은색 bar 모양으로 유통부문에 흔히 볼 수 있다.
- ② 2차원 bar code는 점자식 또는 모자이크식 code로 조그마한 사각형 안에 정보를 표현한다.
- ③ 1차원 bar code의 장점은 정보가 훼손돼도 상당부분 복구가 가능하고 360도 방향에서 스캐너를 들이대도 인식이 가능하다.
- ④ 2차원 bar code는 data base와 연계된 정보만을 제공하는 기존 bar code와 달리 그 자체로 파일 역할을 수행하기 때문에 DB와 연동되지 않아도 해당 정보를 파악할 수 있다.

41. RFID에 관한 설명들이다. 그 내용이 옳지 않은 것은?

- ① RFID(radio frequency identification)는 스마트카드나 또는 바코드와 같은 data 입력장치의 일종으로 개발된 무선에 의한 인식기술이다.
- ② bar code에 비해서는 비용이 높고, 스마트 카드에 비해서는 메모리 용량이 낮다.
- ③ 장점으로서는 반영구적으로 사용이 가능하며 반복적으로 재사용이 가능하다.
- ④ 원거리에서도 인식이 가능하지만, 단점으로 여러 개의 정보를 동시에 판독하거나 수정할 수 없다.

42. RFID의 단점을 설명한 내용들이다. 그 내용이 옳지 않은 것은?

- ① Tag/Label의 가격이 높다.
- ② 육안으로 직접 data를 인지할 수 있다.
- ③ 사생활 침해의 우려가 있다.
- ④ bar code에 비해 비용이 높다.

43. 수입상품 타당성 검토의 분석 대상에 대한 설명들이다. 그 내용이 적절하지 않은 것은?

- ① 경쟁상태, 산업 내 기업들의 관계, 수출입에 대한 국가적인 관심이나 지원 등은 환경 분석의 대상이라고 볼 수 있다.
- ② 대체성 검토의 분석 대상은 수입의 독점적 지위를 가지고 있지만, 대체상품이 존재하는 경우에는 이러한 독점적 지위가 위태롭게 될 수 있으므로 수입하려는 상품과 실질적으로 또한 잠재적으로 대체될 수 있는 상품의 존재여부가 주요 분석 대상이다.
- ③ 상품이나 서비스 자체의 국내 법규상 적법성 여부, 독창적인 유통이나 광고홍보 방법의 적법성 여부, 기술특허나 상표 등의 합법적 여부 등은 적법성 분석의 주요 내용들이다.
- ④ 환율, 이자율, 당해 상품의 수요공급량과 수출입량, 전파나 전기와 관련된 표준이나 규격의 일치 여부, 도로, 철도와 관련된 운행 환경과 조건 등은 경제성 분석의 주요 내용들이다.

44. 다음 아래 box의 내용은 수입상품 타당성 검토에서 어느 분야를 분석해야 되는 설명인지 가장 적절한 것은?

중동의 이슬람 국가 중의 대부분은 종교에서 금하고 있는 돼지고기나 술 등은 수입이 금지되고 있으며, 반대로 네덜란드에서 합법적으로 팔리는 대마초가 우리나라에서는 마약류로 분류되어 수입은커녕 소지만 하더라도 처벌대상이 되는 경우가 있다.

- ① 적법성 분석
- ② 환경적 분석
- ③ 정책 분석
- ④ 대체성 검토

45. 글로벌 비즈니스 협상의 특성을 설명한 내용들이다. 그 내용이 적합하지 않은 것은?

- ① 협상 당사자들간에 문화적 차이와 비즈니스 환경의 차이가 존재한다.
- ② 협상은 비즈니스 환경이 다른 사람과 진행하게 된다.
- ③ 외국과의 협상은 모든 것이 서로 다르기 때문에 국제적으로 해석기준이 정해진 국제규범에 따라 협상이 진행된다.
- ④ 협상은 거래 상대 국가의 법이나 제도 그리고 관습이 서로 다른 상황에서 진행이 된다.

46. 국제협상에서 문화의 역할에 대한 설명들이다. 적절하지 않은 것은?

- ① 다른 문화권에서 고려할 최소한의 에티켓 중에는 인사하는 것, 선물 주는 것, 신체접촉, 눈 맞춤, 신체 언어, 시간 엄수 등이 고려되어야 한다.
- ② 문화는 협상에서 협상가의 선발과 의례, 커뮤니케이션, 시간, 위험성향, 집단 대 개인, 합의 본질 등에 영향을 미친다.
- ③ 문화는 학습되며, 공유되는 특성을 지닌다.
- ④ 문화는 서로 완전하게 분리되어 있는 특성이 있다.

47. 협상 전에 상대의 입장을 파악하기 위하여 실행해야 할 활동을 설명한 내용들이다. 그 내용이 적절하지 않은 것은?

- ① 목표와 강점과 약점 등을 파악하여 조사한다.
- ② 상대가 가지고 있는 전략과 전술에 대한 통찰
- ③ 상대방이 보유한 자원과 이해, 니즈(needs)에 대한 정보를 조사
- ④ 상대방이 협상에서 결론을 낼 수 있는 권한을 가지고 있는지 판단

48. 협상 전에 제3의 상대를 파악하기 위하여 실행해야 할 활동을 설명한 내용들이다. 그 내용이 적절하지 않은 것은?

- ① 경쟁자들과의 협상에 실패할 경우를 대비하여 대안을 점검한다.
- ② 주요 경쟁자를 파악해 둔다.
- ③ 각각의 경쟁자들의 성과 기록을 분석한다.
- ④ 경쟁자들의 현재와 미래의 자원과 역량을 분석한다.

49. 상대방의 협상의 한계를 설명한 내용들이다. 그 내용이 적절하지 않은 것은?

- ① 교섭 영역(bargaining zone)에서 목표 포인트란 협상가가 가장 좋아하는 이상적인 결과를 말한다.
- ② 협상가는 교섭 영역을 설정하기 위해서 자신의 유보 포인트만이 아닌, 상대방의 유보 포인트에 대해서도 알아야 한다.
- ③ 유보 포인트를 결정하는 방법은 자신의 BATNA(best alternative to a negotiated agreement)를 이용하는 것이다. BATNA는 협상 내용을 평가하는 유일한 기준이다.
- ④ 협상에서의 권력은 다양한 형태를 가지고 있는데, 그 중에 준거(referent)란 복종을 강요하는 사람의 권위를 말한다.

50. 협상의 전략과 전술에 대한 설명들이다. 그 내용이 적절하지 않은 것은?

- ① 협조적 전략은 협상결과를 확대할 수 있는 창조적인 해결 방안으로 이끈다.
- ② 경쟁적 전략은 win-win 상황에 초점을 둔다.
- ③ 바람직한 협상 전략은 경쟁적 전략과 협조적 전략을 결합하는 것이다.
- ④ 어떤 협상에서든 중요한 이슈는 초기 입장을 설정하는 것이다.

51. 협상착수단계에서 유익한 협상을 위하여 인식하고 있어야 할 주의사항들이다. 그 내용이 적절하지 않은 것은?

- ① 상호 간에 이익이 있다는 점을 강조한다.
- ② 상호 친선 관계를 조성할 수 있어야 한다.
- ③ 유연성을 가지거나 흥미를 유발시키면 안된다.
- ④ 자신감을 보여 주어야 한다.

52. 협상착수단계에서 첫 제안에 대한 설명들이다. 그 내용이 적절한 것은?

- ① 협상가는 상대방의 목표 포인트를 확신할 때 자신에게 이익이 되는 첫 제안을 해야 한다.
- ② 협상가가 비즈니스를 하고자 하는 시장에 익숙하지 않은 경우 먼저 제안을 하면 승리자의 저주를 경험하게 될 가능성이 높다.
- ③ 대부분의 국제 비즈니스 거래에서는 구매자들이 첫 제안을 만든다.
- ④ 협상가는 만약 상대방이 더 많은 정보를 가지고 있다면 먼저 첫 제안을 하여야 한다.

53. 제안에 대하여 상대방이 “당신의 제안은 경쟁력이 없다” 라는 형태로 거절할 때 고려할 수 있는 대응 방안에 대한 내용들이다. 그 내용이 적절하지 않은 것은?

- ① 경쟁자의 제안에 대해 직접적으로 비교를 하면서 당신의 제안을 새로 명확하게 말한다.
- ② 경쟁자가 제안한 “경쟁력이 없다”의 구체적인 의미를 물어본다.
- ③ 경쟁자의 제안이 제안자의 제안과 필적하는지를 알아본다.
- ④ 경쟁자의 제안에서 약점을 찾아내고 제안자의 강점을 강조한다.

54. 수입거래를 할 경우 가격협상에서의 가격 결정 요소와 관련된 설명들이다. 그 내용이 적절하지 않은 것은?

- ① 국제 가격 결정에서는 국내에서의 가격 결정 요소인 가격 결정 목표, 원가, 경쟁, 소비자, 각종 규제에 더하여 다양한 화폐, 무역장벽, 긴 유통 경로 등을 고려해야 한다.
- ② 가격 목표는 마케팅 목표와 일치해야 하며, 수익 혹은 매출로 요약될 수 있다.
- ③ 제품 차별화의 기회가 있는 산업에서 사업을 하고 있는 경우에는 규모가 작고 경쟁자들이 많다고 할지라도 가격 결정의 통제력을 가질 수 있다.
- ④ 가격의 원가 요소에서 고정비는 기업의 운영규모에 따라 증감되는 비용이며 생산시설 가동률 혹은 판매량과 직접적인 관계가 있다.

55. 국제거래가격 결정의 요소에 관한 설명들이다. 그 내용이 옳은 것은?

- ① 거래 시 사용된 통화는 그 환율변화의 방향과 속도 등에 따라 유불리가 크게 달라지므로 가격 결정에 각별한 유의가 필요하다.
- ② 제품은 원자재, 반 가공된 자재, 부속품, 완성된 제품 등 유형의 자산은 가격 결정에 영향을 미치고 있으나, 무형 자산(특허, 상표권, 제조법 등)은 가격 결정에 영향을 주지 않는다.
- ③ 가격의 목적지는 제품의 제조자, 수출자, 그리고 공급자 등이 될 수 있다.
- ④ 국제거래가격을 결정하는 요소에는 가격 목적지, 제품의 본질, 제품의 원산지 그리고 거래 시 사용된 통화 등이 있다.

56. 무역거래가격의 상승과 견적에 관한 설명들이다. 그 내용이 적절하지 않은 것은?

- ① 무역거래가격은 같은 상품의 국내 소매가격에 비해 훨씬 높다.
- ② 무역거래가격 상승은 수출입과 관련한 운송비, 관세, 유통마진 등으로 인한 것이다.
- ③ 수출입과 관련한 운송비, 관세 등의 견적과 관련된 국제법규는 CISG(1980)에 따른 국제규범에 따라 산출된다.
- ④ 무역거래에서의 견적은 통상적으로 FOB, CIF 등의 국제법규 조건에 따르기 때문에 이에 대한 사전이해가 요구된다.

57. 협상의 마무리 단계에서 마무리의 일반적인 방법들에 대한 설명들이다. 그 내용이 옳지 않은 것은?

- ① 촉구 : 그 제안이 즉시 승인될 경우 특별한 이익을 주는 최종제안을 함으로써 빠르게 합의를 얻어 내는데 사용된다.
- ② 대안 : 한 쪽이 다른 상대방을 위한 선택으로 구성된 최종 제안을 하는 것이다.
- ③ 최후통첩 : 상대방이 마지막 제안에 대하여 결정을 하도록 강요하는 방법이다. 신뢰나 친선 관계가 필요한 협상에는 장려되지 않는다.
- ④ 시험적인 제안 : 협상자가 특정 이슈에 합의를 제안하고 난 후, 미결정된 모든 문제들이 일치될 때까지 다른 이슈들을 해결해 나가는 접근 방법이다.

58. 협상 마무리에 대한 설명들이다. 그 내용이 적절하지 않은 것은?

- ① 노련한 협상가들은 최종 순간에 큰 양보를 하는 자들이다.
- ② 마무리에서 하지 말아야 할 일은 마무리를 서두루지 않는 것이다.
- ③ 성공하는 협상가들은 단지 자신뿐만이 아니라, 상대방도 거래가 잘 이뤄졌다고 할 때 거래를 마무리 한다.
- ④ 마무리에 대한 견해는 상이한 마무리 방법을 요구하는 문화적 요소들 때문에 세계 모든 지역이 다르다.

59. 협상력을 제고하는 방안과 관련하여 힘의 핵심에 관한 내용들이다. 그 내용이 옳지 않은 것은?

- ① 상대에게 협의 일정 준비를 하겠다고 제안한다.
- ② 협상을 위한 시간을 가지는 것과 최종기한을 정하는 것이다.
- ③ 상대방의 장소에서 토의할 것을 제안한다. 익숙한 장소에서 협상하는 것은 여러 가지 이점이 있다.
- ④ 상대방을 알고, 경쟁자를 아는 것은 협상하는 힘을 증대시킨다.

60. 성공적인 협상가들의 개인적인 특성들이다. 그 내용이 적절하지 않은 것은?

- ① 인내심을 보이고 융통성을 유지한다.
- ② 상대방이 동의해 왔던 거래 내용에 대해서는 지속적인 토의를 거쳐 확인을 받는다.
- ③ 어떤 것을 양보하고, 어떤 것을 답례로 획득해야 할지를 안다.
- ④ 상호 이익이 되는 결과 찾는 데 독창성을 발휘한다.